

*mgr Jakub Bartak*¹

Katedra Mikroekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

Wpływ nierówności dochodowych na akumulację kapitału ludzkiego – ujęcie teoretyczne

WSTĘP

Literatura przedmiotu szeroko opisuje wpływ kapitału ludzkiego na poziom nierówności dochodowych. Teoretyczne ustalenia endogenicznej teorii wzrostu pozwalają wykazać szereg mechanizmów powodujących zmniejszenie dyspersji dochodowych poprzez akumulację kapitału ludzkiego (usystematyzowany opis mechanizmów w: [Jabłoński, 2008]). Również większość badań empirycznych wykazuje, że inwestycje w kapitał ludzki umożliwiają obniżenie nierówności dochodowych [Abdullah et al., 2013]. Pozostające kontrowersje dotyczą w szczególności krótkiego okresu, w którym ponoszone są koszty inwestycji w kapitał ludzki, a możliwe korzyści są odroczone w czasie bądź sytuacji, w której kapitał ludzki jest niewykorzystywany i ulega deprecjacji wskutek drenażu mózgow czy bezrobocia wśród wykwalifikowanych pracowników [Woźniak, 2005, s. 178]. Pomimo tego przemyślana strategia rozwoju kapitału ludzkiego jest uznawana za środek do osiągnięcia spójności społeczno-gospodarczej. Pozostaje jednak pytanie o warunki niezbędne do akumulacji kapitału ludzkiego. Jednym z czynników determinujących poziom kapitału ludzkiego są nierówności dochodowe, które wykazują zwrotne sprzężenia z kapitałem ludzkim. Wpływ nierówności na wzrost gospodarczy poprzez kapitał ludzki doczekał się wielu empirycznych dowodów, między innymi dostarczonych przez Perottiego [1996], który analizując dane przekrojowe z lat 60. i 70. pokazuje, że nierówności negatywnie wpływają na akumulację kapitału ludzkiego, co powoduje zmniejszenie stóp wzrostu gospodarczego. Późniejsze badania dowodzą z kolei, że nierówności we wczesnych fazach rozwoju są pozytywne, ponieważ sprzyjają akumulacji

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Mikroekonomii, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, tel. +48 17 872 17 17, e-mail: jbartak@univ.rzeszow.pl

kapitału fizycznego, a w późniejszych fazach działają negatywnie na wzrost ponieważ wstrzymują akumulację kapitału ludzkiego [Battisti et al., 2014; Papageorgiou, Razak, 2009]. Mimo pokaźnego dorobku w zakresie wpływu nierówności dochodowych na kapitał ludzki nadal pozostaje wiele wątpliwości dotyczących mechanizmów tego wpływu, który przebiegać może od wpływu nierówności na edukację; poprzez wpływ na zdrowie, szczególnie psychiczne [Kawachi et al., 1997; Pickett, Wilkinson, 2009] aż do procesów demograficznych [Dahan, Tsiddon, 1998; Kremer, Chen, 2002]. Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie teoretycznego dorobku ekonomii w zakresie oddziaływania nierówności na kapitał ludzki poprzez bodźce do inwestycji w edukację; wpływ na stopę oszczędności oraz wpływ na ilość dóbr publicznych. Przedstawione zostaną zatem te mechanizmy, które dotyczą akumulacji kapitału ludzkiego poprzez edukację. Wychodząc naprzeciw postulatam rozszerzania perspektywy badawczej [Woźniak, 2010, 2007] dorobek ten przedstawiony jest z uwzględnieniem ustaleń ekonomii behawioralnej, która szczególną uwagę poświęca skutkom nierówności dochodowych zachodzących w warstwie psychologicznej.

NIERÓWNOŚCI A BODŹCE DO INWESTYCJI W EDUKACJĘ

Z badań nad uwarunkowaniami wynagrodzeń wynika, że edukacja oraz doświadczenie zawodowe mają decydujące znaczenie dla wysokości otrzymywanych płac [Majchrowska, Roszkowska, 2013]. Wynika z nich zatem, że istnieje premia edukacyjna oraz premia za staż pracy, która przynajmniej częściowo wyjaśnia przyczynę zróżnicowania płac. Co więcej, według niektórych autorów [Acemoglu, 2000; Newell, Socha, 2007] dramatyczny wzrost nierówności dochodowych w Polsce po roku 1990 spowodowany był gwałtownym zwiększeniem popytu na wykwalifikowaną siłę roboczą przy jednoczesnym obniżeniu popytu na pracę niewykwalifikowaną (związany z restrukturyzacją i modernizacją gospodarki). W tym znaczeniu nierówności dochodowe są wytworem modernizacji i postępu technicznego i wynikają z rosnących stóp zwrotu z kapitału ludzkiego, które dyskontuje tylko wybrana część społeczeństwa. Nierówności dochodowe w procesie modernizacji i w okresie rewolucji technologii ITC, według niektórych pełnią kluczową funkcję motywacyjną [Bell, Freeman, 2001] i informacyjną [Galar, Tsiddon, 1996; Welch, 1999]. Wyższe płace w sektorach angażujących bardziej produktywnych pracowników są sygnałem dla pozostałych uczestników rynku pracy do porzucania dotychczasowych zajęć i zdobywania umiejętności i wiedzy, która jest wyżej ceniona na rynku. W ten sposób powszechne stają się inwestycje w kapitał ludzki odpowiadający potrzebom zaawansowanych sektorów gospodarki. Aby ten podręcznikowy mechanizm zadziałał, konieczne jest jednak spełnienie kilku założeń, które w praktyce mogą być poważną barierą. Pierwsze założenie odnosi się do postrzegania nierówności dochodowych przez uczestni-

ków rynku jako wynikających z podjętego wysiłku i z różnic w wyposażeniu w kapitał ludzki. W rzeczywistości jednak nierówności często są interpretowane jako przejaw niesprawiedliwości społecznej, nielegalnego działania osób bogatych, działania ukrytych grup interesów, koneksji czy szczęścia. W rzeczywistości nierówności społeczne są funkcją wielu czynników (również tych powyżej wymienionych), ale nawet gdyby wynikały tylko i wyłącznie z różnic w kapitale ludzkim, to nie oznacza, że jednostki tak by je interpretowały. Drugie założenie to mobilność i elastyczność pracowników, które umożliwiają przepływ siły roboczej do sektorów o wyższej produktywności. W formalnym modelu Galora i Tsiddona [1996] zauważono, że czynnikiem ograniczającym taką mobilność jest powielanie rodzinnych tradycji zawodowych. Specyficzny kapitał ludzki rodziców przekazywany potomkom ułatwia osiągnięcie relatywnie szybkiego sukcesu właśnie w zawodach zbieżnych z zawodami rodziców, co zniechęca do podjęcia pracy w nowo powstałych sektorach. Zgodnie z analizą Galora i Tsiddona czynnik rodzinny traci na znaczeniu wtedy, gdy bodźce płynące z nowych sektorów są silniejsze, tj. gdy nierówności płacowe są wyższe, to przepływ pracowników w mniejszym stopniu jest determinowany tradycją rodzinną, a w większym zdolnościami poszczególnych jednostek. W modelu tym nierówności spełniają funkcję informacyjną tylko dla generacji, która wybiera ścieżkę kariery, a raz podjęta decyzja obowiązywać będzie także w następnym okresie, gdy młodsza generacja staje się tą starszą. Istotnie, istniejące (lecz nieliczne) badania empiryczne [Gielen, van Ours, 2005] sugerują, że decyzje o przekwalifikowaniu się czy relokacji podejmują głównie osoby młode, natomiast osoby starsze charakteryzują się niską mobilnością nawet w sytuacji, gdy brak przekwalifikowania grozi bezrobociem. Istotna rola nierówności dochodowych mobilizująca pracowników do szukania zajęć w sektorach o wysokiej produktywności jest więc ograniczona poprzez ograniczenia poznawcze, przyzwyczajenia i inne czynniki zmniejszające mobilność siły roboczej. Ograniczenia te nabierają większego znaczenia, gdy uwzględnione zostają błędy decyzyjne dotyczące inwestycji w kapitał ludzki i wyboru ścieżki kariery wynikające z opóźnień czasowych bądź niepełnej informacji. W konsekwencji, nierówności dochodowe mimo potencjalnie istotnej funkcji informacyjnej i motywacyjnej, mogą odgrywać mniejszą rolę niż wynikałoby to z wizji człowieka racjonalnego.

Obok powyższych ograniczeń pojawia się dodatkowo pytanie o jakość kapitału ludzkiego, którego głównym motorem ma być osiągnięcie premii za edukację. Na pytanie to nie sposób odpowiedzieć operując w ramach założeń ekonomii głównego nurtu, a przede wszystkim w ramach założenia *homo economicus*, zgodnie z którym jednostki maksymalizują oczekiwaną użyteczność. Założenie to odrzuca próbę wyjaśniania zachowań poprzez bogaty dorobek psychologicznych badań nad motywacją, z których wynika, że zewnętrzne bodźce do działania w szczególnych okolicznościach mogą powodować spadek

wewnętrznej motywacji do wykonywania danej czynności, która jest niezbędna do kreatywności, długoterminowego zaangażowania i rzetelności [Frey, Jegen, 2001; Ryan, Deci, 2000a; 2000b]. Jeżeli nierówności dochodowe można traktować jako zewnętrzne bodźce, to być może, oprócz aktywizującej roli, niosą one ze sobą ukryte koszty w formie wypychania motywacji wewnętrznej [Bartak, 2014]. Jeżeli jest to prawdą, nie należy pokładać zbyt dużych nadziei w oczekiwanej premii edukacyjnej jako źródle motywacji do zdobywania wykształcenia i samorozwoju. Jednakże koncepcja wypychania motywacji wewnętrznej stosowana jest głównie w badaniach na poziomie mikroekonomicznym w sytuacjach, gdy zewnętrzne bodźce są jasno sprecyzowane, namacalne, dostępne w czasie podejmowania działania. Stąd wynikają wątpliwości czy nierówności dochodowe w skali makro, będąc bodźcami innego rodzaju, powodują wypychanie motywacji wewnętrznej. W tym obszarze konieczne są dalsze badania, których być może dostarczy ekonomia eksperymentalna, z którą wiąże się nadzieje w kontekście badań nierówności dochodowych [Moss et al., 2013].

NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE A OSZCZĘDNOŚCI

Badanie zależności traktujących o zależnościach między nierównościami a poziomem oszczędności ma długą tradycję. Podstawę tej tradycji stanowi teza Kaldora, o wyższej skłonności do oszczędzania osób bogatych w stosunku do biednych [Kaldor, 1955]. W związku z tym, społeczeństwa o wyższych nierównościach szybciej akumulują kapitał i osiągają wyższe stopy wzrostu gospodarczego. Taki pogląd dotyczy jednak poziomu zagregowanych oszczędności, które ułatwiają inwestycje w kapitał fizyczny². Wysoki poziom zagregowanych oszczędności skoncentrowanych w rękach nielicznych nie gwarantuje jednak powszechnych inwestycji w kapitał ludzki, do których potrzebne są oszczędności na poziomie indywidualnym, szczególnie w obliczu niesprawności rynków finansowych, które powodują wysokie koszty kredytów edukacyjnych. Obserwacji tej dokonali Galor i Zeira [Galor, 2011; Galor, Zeira, 1993], którzy poprzez formalny model opisali oddziaływanie nierówności dochodowych na kapitał ludzki poprzez heterogeniczność agentów różniących się poziomem dochodów i oszczędności. Model ten zakłada istnienie dwóch grup agentów (biednych i bogatych), funkcjonujących w nakładających się na siebie generacjach. W pierwszym okresie obydwie grupy dokonują wyborów między niewykwalifikowaną (niskopłatną) pracą a edukacją. W okresie drugim wybór dotyczy konsumpcji zarobków (wyższe zarobki osiągają jednostki, które we wcześniejszym okresie zdecydowały się podjąć edukację) oraz przekazania części dochodów następnemu pokoleniu. Istotą modelu jest podjęcie decyzji o edukacji.

² Dyskusja na ten temat m.in. w [Siemiończyk, 2009].

Edukacja ta może być finansowana poprzez transfery uzyskane od starszego pokolenia bądź na rynku kredytowym. Ze względu na wysokie koszty monitorowania oraz brak zabezpieczenia inwestycji w kapitał ludzki stopa procentowa kredytów na edukację dla osób ubogich jest wyższa od stopy procentowej, która ukształtowałaby się na rynku doskonałym. W konsekwencji, jednostki, które nie posiadają odziedziczonych oszczędności inwestują w kapitał ludzki tylko w przypadkach, kiedy zwrot z tej inwestycji będzie wyższy niż koszt utraconych zarobków w okresie edukacji oraz koszt kredytu. Co więcej, w okresie nauki jednostki nie uzyskują dochodu, a więc oprócz kredytu na edukację, jednostki te musiałyby pożyczyć kapitał również na utrzymanie w tym okresie [Foellmi, Zweimüller, 2006]. Wynikiem nierówności dochodowych w sytuacji niedoskonałego rynku kredytowego jest zatem niższy od potencjalnego poziom inwestycji w kapitał ludzki. Negatywne oddziaływanie nierówności dochodowych na wzrost gospodarczy jest większe w fazie rozwoju opartej na kapitale ludzkim. W fazie wcześniejszej, w której większe znaczenie ma kapitał fizyczny, dystrybucja kapitału nie jest tak istotna, bowiem w przeciwieństwie do kapitału ludzkiego możliwa jest duża akumulacja kapitału fizycznego w rękach nielicznych jednostek. W tym znaczeniu model Galora i Zeiry uzasadnia kształt krzywej Kuzneta.

Problem niskich oszczędności w warunkach nierówności dochodowych powinien być bardziej uciążliwy w biedniejszych państwach, natomiast w rozwiniętych gospodarkach nawet relatywnie ubogie osoby mogą posiadać oszczędności niezbędne do podjęcia edukacji. Jednakże zjawisko erozji oszczędności indywidualnych pojawia się także w najwyżej rozwiniętych krajach i przez wielu zostało uznane za jedną z przyczyn kryzysu finansowego. Częściowo wynika to z faktu powstawania prekariatu nawet w bogatych gospodarkach. Z drugiej strony istnieją przekonujące dowody na psychologiczne procesy zachodzące w społeczeństwach charakteryzujących się wysokimi nierównościami dochodowymi prowadzące do „kaskadowej konsumpcji” bądź „skapywania konsumpcji” [Bertrand, Morse, 2013; Frank et al., 2005]. Procesy te polegają na niedostosowaniu poziomu konsumpcji do osiągniętych dochodów bezwzględnych i na tendencji do konsumpcji finansowanej długiem wynikającej z wyższych aspiracji konsumpcyjnych w warunkach nierówności dochodowych.

NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE A EDUKACJA PUBLICZNA

W państwach o rozwiniętych systemach publicznego finansowania edukacji akumulacja kapitału ludzkiego w mniejszym stopniu zależna jest od indywidualnych możliwości i decyzji inwestycyjnych, a w dużym stopniu zależy od umiejętności wykształcenia sprawnego systemu edukacji publicznej. Niewątpliwie, jedne państwa radzą sobie z tym problemem lepiej od innych, zarówno

poprzez poziom i zakres edukacji powszechnej, jak i poziom publicznie finansowanej nauki. Od lat 90. pojawiały się głosy, że nierówności dochodowe wpływają na decyzje poszczególnych uczestników procesów demokratycznych, w których decyduje się o wielkości redystrybucji czy systemowych reformach [Acemoglu, 2003; Acemoglu et al., 2013; Alesina, Rodrik, 1991; Perotti, 1996; Persson, Tabellini, 1991], ale także o ilości środków przeznaczonych na edukację [Rajan, Zingales, 2006]. Modele dotyczące wielkości redystrybucji oraz reform systemowych dotyczą problematyki kapitału ludzkiego w znacznie mniejszym stopniu niż model reform edukacyjnych, dlatego tylko model Rajana i Zingalesa jest ujęty w poniższej analizie. W modelu tym nierówności dochodowe odzwierciedlają nierówności w zasobach, które są odpowiedzialne za „konfigurację interesów”, która może blokować wzrost gospodarczy. W modelu zakłada się istnienie trzech grup wyborców: oligopolistów (bądź oligarchów), wykwalifikowanych pracowników (klasy średniej) oraz niewykwalifikowanych pracowników. Wyborcy w głosowaniu decydują o stopniu konkurencji (do większej konkurencji prowadzą reformy prorynkowe, prawa własności, dostęp do kapitału, otwarcie na konkurencję międzynarodową), a także o dostępności edukacji. Zakłada się także, że do wprowadzenia reform rynkowych bądź edukacyjnych wymagane jest 2/3 głosów, a więc poparcie przynajmniej dwóch grup. Zgodnie z przewidywaniami modelu najczęściej spotykaną konfiguracją interesów jest blokowanie reform. Reforma edukacyjna blokowana jest przez pracowników wykwalifikowanych (z obawy przed większą konkurencją na rynku pracy), a także przez oligarchię (z obawy przed połączeniem grup pracowniczych w jedną i późniejszym głosowaniem za reformami prorynkowymi). Reforma prorynkowa jest blokowana poprzez oligarchów oraz przez niewykwalifikowanych pracowników (ze względu na niedostępność reformy edukacyjnej pracownicy niewykwalifikowani mogą stracić na reformach prorynkowych). Blokowanie reform zależy zatem od konfiguracji interesów, która jest z kolei uwarunkowana poziomem nierówności zasobowych. Konfiguracja opisana powyżej jest spodziewana, gdy początkowa klasa średnia jest stosunkowo mała, wtedy jej korzyści osiągnane ze *status quo* są stosunkowo wysokie. Z kolei wtedy, gdy klasa średnia jest liczna, jej renta z edukacji jest stosunkowo mniejsza, a bodźce do blokowania reformy edukacyjnej słabsze. Zastana konfiguracja interesów może być przerwana tylko poprzez zewnętrzne szoki, takie jak nacjonalizmy, oddziaływanie religii oraz transformacja systemowa.

Weryfikacja empiryczna tych hipotez pozostaje otwartym zadaniem, jednak istnieją silne przesłanki wskazujące, że model Rajana i Zingalesa jest poprawnym przybliżeniem rzeczywistości. Przesłanki te dostarcza w nowatorskiej pracy Palma [2011], który udowadnia istnienie silnie ukształtowanych grup społecznych. Analizując dochody różnych grup decylowych, doszedł on do wniosku, że wszelkie wahania w nierównościach dochodowych wewnątrz państw wynikają

ze zmieniających się udziałów w dochodzie narodowym X (najbogatszego) decyla ludności bądź grupy pierwszych czterech decyli. Natomiast w większości społeczeństw istnieje klasa średnia stanowiąca 50% społeczeństwa, która w zasadzie zawsze potrafi zagwarantować sobie 50% dochodu narodowego (stanowią ją osoby zaliczające się do V-IX grupy decylowej). Na tej podstawie Palma argumentuje, że „niezależnie od poziomu PKB *per capita*, charakterystyk reżimu politycznego, stosowanych polityk gospodarczych, struktury praw własności, tego czy państwo potrafiło czy też nie dojść do »poprawnych« cen, »poprawnych« instytucji, »poprawnego« kapitału społecznego to i tak 50% populacji zlokalizowane w decylach 5–9 posiada możliwość do przywłaszczenia swojej grupie około połowy dochodu narodowego” [Palma, 2011, s. 19]. W mniejszym lub większym stopniu udaje się zapewnić udział w dochodzie narodowym osobom zlokalizowanym w decylach 1–4 oraz w najbogatszym 10 decylu, to w jakim stopniu jedna i druga grupa potrafi osiągnąć swoje cele determinuje poziom nierówności dochodowych. Fakty te obrazują istnienie trzech grup społecznych, między którymi rozgrywa się dystrybucja dochodu narodowego.

Jedną z konsekwencji istnienia tych grup jest, według koncepcji Rajana i Zingalesa, niska dostępność do powszechnej edukacji. Dostęp ten może być ograniczony w wieloraki sposób: poprzez stosunkowo niski udział wydatków na edukację publiczną w wydatkach publicznych (a więc poprzez bezpośrednią decyzję polityczną), poprzez niską skłonność do kontrybucji w prowizji dóbr publicznych (unikanie płacenia podatków, poparcie dla „państwa wycofanego” itp) aż do polityki gospodarczej i polityki rynku pracy prowadzącej do niskich zarobków niewykwalifikowanej siły roboczej, które uniemożliwiają finansowanie prywatnej edukacji. Niski poziom inwestycji w edukację nie musi koniecznie być wypadkową świadomej decyzji uczestników procesu politycznego, a jedynie skutkiem dominujących w danym momencie interesów i siły ich wyrażycieli. Podsumowując – duże nierówności dochodowe obrazują małą siłę najuboższych 40% społeczeństwa, które nie potrafi zagwarantować swojej grupie należytego udziału w dochodzie narodowym. W takich warunkach mało prawdopodobna jest powszechna edukacja publiczna oraz akumulacja kapitału ludzkiego. Nierówności dochodowe są zatem diagnozą sytuacji, ale także stanowią jeden z powodów niewystarczającej ilości dobra publicznego jakim jest edukacja. Gdyby dysproporcje uległy spłaszczeniu, to bardziej prawdopodobne jest, że ulegną także osłabieniu bodźce do blokowania reform edukacyjnych przez klasę średnią (jak sugerują Rajan i Zingales). Ponadto, kolejne mechanizmy ułatwiania inwestycji w edukację poprzez niższe nierówności dochodowe wskazuje dorobek ekonomii behawioralnej. Jej ustalenia pokazują, że jednostki chętniej „dokładają się” do dobra publicznego właśnie wtedy, gdy nierówności dochodowe są mniejsze. W badaniu eksperymentalnym [Anderson et al., 2008] wykazano, że nierówności dochodowe, które są publicznie obwieszczane powodują zmniejszenie dobrowolnych wkładów w dobra publiczne wszystkich jedno-

stek, zarówno tych relatywnie bogatszych i biedniejszych. Pozostaje jednak do wyjaśnienia, co stoi za takim zachowaniem, choć wydaje się, że może być to postrzeganie przez jednostki biedniejsze nierówności jako niesprawiedliwych i chęć wyrównania poziomu dochodów poprzez brak kontrybucji w dobro wspólne. Jednostki bogate natomiast na zasadzie wzajemności, widząc niższe kontrybucje reszty społeczeństwa również wycofują się z finansowania dóbr publicznych. Innym wyjaśnieniem może być poziom zaufania niższy w warunkach różnicowania dochodowego.

Wyniki badań laboratoryjnych oraz ustaleń teoretycznych ze zmiennym powodzeniem są odzwierciedlone w danych makroekonomicznych. Badania wpływu nierówności na podaż dóbr publicznych w latach 90. i początku XXI w. przynosiły sprzeczne rezultaty³, i jak to zwykle bywa, różnice w otrzymanych rezultatach wynikały z metod ekonometrycznych oraz odmiennych danych. Interesujących wyników, szczególnie w kontekście przytoczonych wcześniej argumentów teoretycznych, dostarcza jednak Baldwin [2010], z której pracy wynika, że to nierówności międzygrupowe a nie między jednostkami decydują o wielkości podaży dóbr publicznych. W pracy tej grupy wyodrębnione są jednak na podstawie identyfikacji etnicznej, tymczasem w celu weryfikacji teorii Rajana i Zingalesa należałoby przedstawić obliczenia dla grup pracowników wykwalifikowanych, niewykwalifikowanych oraz przedsiębiorców.

ZAKOŃCZENIE

Opisane powyżej mechanizmy wpływu nierówności dochodowych na edukację pozwalają stwierdzić, że z jednej strony nierówności pełnią funkcję motywacyjną i informacyjną, która mobilizuje do podjęcia edukacji, z drugiej zaś generują procesy, które ograniczają możliwości spełnienia tych aspiracji edukacyjnych. O sile pozytywnego wpływu nierówności na akumulację kapitału ludzkiego poprzez edukację decyduje percepcja nierówności oraz mobilność pracowników, które determinują pasywność bądź aktywność dostosowań do nierówności dochodowych. Znaczenie mają tu takie czynniki jak ograniczenia poznawcze, przyzwyczajenia i akceptacja zmian.

O ile wpływ nierówności dochodowych na bodźce do podejmowania edukacji pod pewnymi warunkami może być pozytywny, pozostałe mechanizmy oddziaływania dyspersji dochodowych na akumulację kapitału ludzkiego poprzez edukację wydają się być negatywne. W warunkach nierówności dochodowych indywidualne inwestycje w edukację są mniej prawdopodobne ze względu na niską stopę oszczędności indywidualnych (co w warunkach niedoskonałości rynków kredytowych jest decydujące), a także tendencje nadmiernej w stosunku

³ Przegląd badań np. w: [Anderson et al., 2008, s. 1012].

do dochodów konsumpcji. Podobnie, w warunkach dużych nierówności dochodowych, mniej prawdopodobne są publiczne inwestycje w edukację, co wynika z dominującej konfiguracji interesów, niskiego poziomu zaufania i niechęci do dokładania się do dobra wspólnego. Ten ostatni wniosek należy jednak wyciągać z dużą dozą ostrożności ze względu na niejednoznaczność dotychczasowych badań empirycznych w tym zakresie.

LITERATURA

- Abdullah A., Doucouliagos H., Manning E., 2013, *Does education reduce income inequality? A meta-regression analysis*, "Journal of Economic Surveys".
- Acemoglu D., 2000, *Technical Change, Inequality, and the Labor Market*, "NBER Working Paper", No. 7800.
- Acemoglu D., 2003, *The form of property rights: Oligarchic vs. democratic societies*, "NBER Working Paper", No. 10037.
- Acemoglu D., Naidu, S., Restrepo, P., Robinson, J.A., 2013, *Democracy, Redistribution and Inequality*, "NBER Working Paper", No. 19746.
- Alesina A., Rodrik D., 1991, *Distributive politics and economic growth*, "NBER Working Paper", No. 3668.
- Anderson L.R., Mellor J.M., Milyo J., 2008, *Inequality and public good provision: An experimental analysis*, "Journal of Socio-Economics", No. 37.
- Baldwin K., 2010, *Economic versus cultural differences: Forms of ethnic diversity and public goods provision*, "American Political Science Review", No. 104.
- Bartak J., 2014, *Motywacyjne aspekty nierówności dochodowych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 39.
- Battisti M., Fioroni T., Lavezzi A.M., 2014, *World Interest Rates, Inequality and Growth: an Empirical Analysis of the Galor-Zeira Model*, "Discussion Paper", No. 2014/184.
- Bell L.A., Freeman R.B., 2001, *The incentive for working hard: explaining hours worked differences in the US and Germany*, "Labour Economics", No. 8.
- Bertrand M., Morse A., 2013, *Trickle-Down Consumption*, "NBER Working Paper", No. 18883.
- Dahan M., Tsiddon D., 1998, *Demographic transition, income distribution, and economic growth*, "Journal of Economic Growth", No. 3.
- Frank R.H., Levine A.S., Dijk O., 2005, *Expenditure cascades*, Cornell University Mimeograph, Ithaca Cornell University.
- Galor O., 2011, *Inequality, human capital formation and the process of development*, "NBER Working Paper", No. 17058.
- Galor O., Tsiddon D., 1996, *Technological Progress, Mobility and Economic Growth*, "SSRN Scholarly Paper", No. 3666.
- Galor O., Zeira J., 1993, *Income distribution and macroeconomics*, "Review of Economic Studies", No. 60

- Gielen A.C., van Ours J.C., 2005, *Age-Specific Cyclical Effects in Job Reallocation and Labor Mobility*, "IZA Discussion Paper", No. 1670.
- Jabłoński Ł., 2008, *Sprzężenia pomiędzy kapitałem ludzkim i nierównościami społecznymi w teorii wzrostu endogenicznego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 786.
- Kaldor N., 1955, *Alternative theories of distribution*, "Review of Economic Studies".
- Kawachi I., Kennedy B.P., Lochner K., Prothrow-Stith D., 1997, *Social capital, income inequality, and mortality*, "American Journal of Public Health", No. 87.
- Kremer M., Chen D.L., 2002, *Income distribution dynamics with endogenous fertility*, "Journal of Economic Growth", No. 7.
- Majchrowska A., Roszkowska S., 2013, *Czy wykształcenie i doświadczenie zawodowe mają znaczenie? Wyniki równania Mincera dla Polski*, „Collegium of Economic Analysis Annals”, No. 30
- Moss D., Thaker A., Rudnick H., 2013, *Inequality and Decision Making: Imagining a New Line of Inquiry*, "Harvard Business School Working Paper", No. 13-099.
- Newell A.T., Socha M., 2007, *The Polish Wage Inequality Explosion*, "IZA Discussion Paper", No. 2644.
- Palma J.G., 2011, *Homogeneous Middles vs. Heterogeneous Tails, and the End of the "Inverted-U": It's All About the Share of the Rich*, "Development and Change", No. 42.
- Papageorgiou C., Razak N.A.A., 2009, *Inequality, Human Capital and Development: Making the Theory Face the Facts*, "MPRA Paper", No. 18973.
- Perotti R., 1996, *Growth, income distribution, and democracy: what the data say*, "Journal of Economic Growth", No. 1.
- Persson T., Tabellini G., 1991, *Is inequality harmful for growth? Theory and evidence*, "NBER Working Paper", No. 3599.
- Pickett K., Wilkinson R., 2009, *The Spirit Level: Why greater equality makes societies stronger*, N.Y. Bloomsbury, New York.
- Rajan R.G., Zingales L., 2006, *The Persistence of Underdevelopment: Institutions, Human Capital, or Constituencies?*, "NBER Working Paper", No. 12093.
- Siemionczyk G., 2009, *Wpływ nierówności społeczno-ekonomicznych na stopę wzrostu gospodarczego*, http://www.pafere.org/userfiles/file/magister%202011/grzegorz_siemionczyk.pdf (dostęp: 27.10.2014 r.).
- Welch F., 1999, *In defense of inequality*, "American Economic Review", No. 89 1–17.
- Woźniak M.G., 2005, *Wzrost czy nierówności w polityce gospodarczej. Wnioski dla Polski z teorii ekonomii [w:] Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*, red. D. Kopycińska, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
- Woźniak M.G., 2007, *Teoretyczne problemy spójności społeczno-ekonomicznej mechanizmu rynkowego w kontekście gospodarki opartej na wiedzy*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 10.
- Woźniak M.G., 2010, *Modernizacja technologiczna w zintegrowanym rozwoju Polski w warunkach globalnego kryzysu finansowego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 16.

Streszczenie

W artykule podjęta została tematyka implikacji nierówności dochodowych dla akumulacji kapitału ludzkiego. Ograniczono omawiane mechanizmy do tych, które dotyczą akumulacji wynikającej z procesu edukacji. Analiza tych mechanizmów pozwala stwierdzić, że nierówności dochodowe stanowią barierę dla inwestycji w kapitał ludzki poprzez ich wpływ na niski poziom indywidualnych oszczędności oraz niski poziom publicznych środków przeznaczanych na edukację. Z kolei nierówności mogą pełnić pewną funkcję motywacyjną i informacyjną, jednak gdy osiągają one społecznie nieakceptowany poziom funkcja ta może być ograniczana m.in. przez negatywną percepcję nierówności.

Słowa kluczowe: nierówności dochodowe, kapitał ludzki, edukacja

**The Impact of Income Inequalities on Human Capital Accumulation
in Economic Theory**

Summary

The article describes consequences of income inequalities on accumulation of human capital. The analysis is limited to the mechanisms of the impact of disparities on education. It elaborates on the motivational and informational function of income inequalities, on the impact of inequalities on savings decisions and on the democratic decisions on the provision of public goods. On the basis of theoretical and empirical arguments it is concluded that income inequalities constitute the obstacles to human capital accumulation, but it is also possible to indicate their positive function. However this function is limited when inequalities become perceived as unfair and socially unaccepted.

Keywords: Income inequalities, human capital, education

JEL: E24, D6, D72